

--	--	--	--	--



แบบสอบถาม

เรื่องผลกระทบของการส่งเสริมการตลาดนมผงต่อมายาคติ ทัศนคติและพฤติกรรม การเลี้ยงลูกด้วยนมผงของหญิงไทย

แบบสอบถามฉบับนี้เป็นส่วนหนึ่งของการวิจัยการศึกษาความสัมพันธ์ระหว่างการส่งเสริมการตลาดของอุตสาหกรรมนมผงกับมายาคติ ทัศนคติ และพฤติกรรมเลี้ยงลูกด้วยนมผงของหญิงไทย การตอบแบบสอบถามของท่านทุกข้อมีความสำคัญอย่างยิ่งต่อการวิจัยในครั้งนี้

คณะผู้วิจัย จึงใคร่ขอความกรุณาจากท่าน โปรดตอบแบบสอบถามตามความเห็นที่แท้จริงของท่าน เพื่อจะได้ทราบถึงสถานการณ์การส่งเสริมการตลาดนมผงสำหรับเด็กแรกเกิดถึง 3 ปี และนำผลการศึกษานี้ไปใช้ประโยชน์และสนับสนุนในการขับเคลื่อนมาตรการต่างๆ ต่อไป

ในการตอบแบบสอบถามท่านมีอิสระในการเลือกตอบคำถามบางข้อหรือไม่ตอบคำถามบางข้อหรือขอหยุดการตอบแบบสอบถามเมื่อใดก็ได้โดยไม่ต้องแจ้งเหตุผลซึ่งท่านจะไม่ได้รับผลกระทบหรือสูญเสียสิทธิที่ประชาชนไทยพึงมีใดๆ ทั้งสิ้นหากท่านปฏิเสธให้ข้อมูลแก่งานศึกษาวิจัยนี้

แบบสอบถามแบ่งออกเป็น 6 ส่วน ดังนี้

- ส่วนที่ 1 การเปิดรับการส่งเสริมการตลาดนมผงสำหรับเด็กแรกเกิดถึง 3 ปี
- ส่วนที่ 2 มายาคตินมผง ได้แก่ ความคิด ความเชื่อ และการรับรู้ความจริง
- ส่วนที่ 3 ทัศนคติที่มีต่อการส่งเสริมการตลาดนมผงสำหรับเด็กแรกเกิดถึง 3 ปี
- ส่วนที่ 4 ผลกระทบของการส่งเสริมการตลาดนมผงสำหรับเด็กแรกเกิดถึง 3 ปี
- ส่วนที่ 5 การซื้อนมผงสำหรับเด็กแรกเกิดถึง 3 ปี
- ส่วนที่ 6 ข้อมูลส่วนตัว (ปัจจัยด้านประชากร สังคม และเศรษฐกิจ)

ส่วนที่ 1 การเปิดรับการส่งเสริมการตลาดนมผงสำหรับเด็กแรกเกิดถึง 3 ปี

1. ท่านเคยได้รับกลยุทธ์การส่งเสริมการตลาดนมผงสำหรับเด็กแรกเกิดถึง 3 ปี อย่างไรบ้าง (ตอบได้มากกว่า 1 ข้อ)

- การโฆษณา เช่น โทรทัศน์ วิทยุ หนังสือพิมพ์ เว็บไซต์
- การตลาดทางตรง
- การใช้พนักงานขาย
- การส่งเสริมการขาย
- การประชาสัมพันธ์
- การให้ข่าว
- การตลาดอินเทอร์เน็ต
- การตลาดแบบตอบโต้
- การบริหารลูกค้าสัมพันธ์
- การตลาดเพื่อสังคม
- บรรจภัณฑ์
- กิจกรรมการตลาด
- การสนับสนุนกิจกรรม
- การใช้สัญลักษณ์เชื่อมโยงกับตราสินค้า
- อื่นๆ.....

2. ท่านพบเห็นการส่งเสริมการตลาดนมผงสำหรับเด็กแรกเกิดถึง 3 ปี บ่อยเพียงใด

การส่งเสริมการตลาดนมผงสำหรับเด็กแรกเกิดถึง 3 ปี	ความถี่ในการพบเห็น				
	ทุกวัน (7 วัน ต่อ สัปดาห์)	เกือบทุกวัน (5-6 วัน ต่อ สัปดาห์)	บางวัน (3-4 วัน ต่อ สัปดาห์)	นานๆครั้ง (1-2 วันต่อ สัปดาห์)	ไม่เคยเห็นเลย
การโฆษณา					
1 การโฆษณาทางโทรทัศน์					
2 การโฆษณาทางวิทยุ					
3 การโฆษณาหนังสือพิมพ์					
4 การโฆษณานิตยสาร/แม็กกาซีน					
5 การโฆษณาทางอินเทอร์เน็ต/เว็บไซต์					
การตลาดทางตรง					
1 การออกบูทประชาสัมพันธ์ตามห้างสรรพสินค้าโรงพยาบาล ร้านขายยา					
2 การส่งโบรชัวร์ แผ่นพับ หรือใบปลิว ไปที่บ้านที่ทำงาน หรืออีเมล					
การใช้พนักงานขาย					
1 การหรือแนะนำขายโดยพรีดี ฌ จุดขาย					
2 การแนะนำสินค้าโดยหมอ พยาบาล นักโภชนาการ หรือเจ้าหน้าที่สาธารณสุข					
การส่งเสริมการขาย					
1 การลดราคาหรือให้คูปองลดราคา					
2 การแจกสินค้าให้ทดลองฟรี					
3 การเก็บชิ้นส่วนสินค้าเพื่อแลกของขวัญหรือของที่ระลึก					
4 การซื้อสินค้าแล้วแถมชุดของขวัญ					
5 การส่งชิ้นส่วนสินค้าหรือ SMS ร่วมชิง					

การส่งเสริมการตลาดนมผง สำหรับเด็กแรกเกิดถึง3 ปี	ความถี่ในการพบเห็น				
	ทุกวัน (7 วัน ต่อ สัปดาห์)	เกือบทุกวัน (5-6 วัน ต่อ สัปดาห์)	บางวัน (3-4 วัน ต่อ สัปดาห์)	นานๆครั้ง (1-2วันต่อ สัปดาห์)	ไม่เคย เห็นเลย
โชคชิงรางวัล					
การประชาสัมพันธ์					
1 การแถลงข่าวเปิดตัวสินค้าและการ แนะนำสินค้าใหม่					
การให้ข่าว					
1 ผู้แทนบริษัทให้สัมภาษณ์แก่สื่อมวลชน เช่น การออกสินค้าใหม่					
การตลาดอินเทอร์เน็ต					
1 การมีเว็บไซต์นมผงสำหรับเด็กแรกเกิด ถึง 3 ปี					
การตลาดแบบตอบโต้					
1 การสร้างความสัมพันธ์ผ่าน Facebook					
2 การส่งข้อมูลผ่านแอปพลิเคชันบนสมาร์ โฟน เช่น ไลน์					
3 การให้บริการปรึกษาทางโทรศัพท์ (call center)					
การบริหารลูกค้าสัมพันธ์					
1 การจัดกิจกรรมลูกค้าสัมพันธ์ เช่น การ จัดกิจกรรมการทำอาหารพาลูกชม ภาพยนตร์					
การตลาดเพื่อสังคม					
1 การจัดกิจกรรมเพื่อสังคม เช่น การแจก นมผงให้แก่เด็กผู้ยากไร้หรือประสบภัย พิบัติ การมอบทุนการศึกษาให้แก่เด็ก นักเรียน					
บรรจุภัณฑ์					
1 กลองนมหรือบรรจุภัณฑ์ มีการออกแบบ ให้มีรูปแบบคล้ายกันทุกสูตร					
กิจกรรมการตลาด					
1 การให้ความรู้จัดสัมมนาแก่แม่ใน โรงพยาบาล ห้างสรรพสินค้า โรงแรม ศูนย์แสดงสินค้า ศูนย์ประชุม					
การสนับสนุนกิจกรรม					
1 การเป็นผู้อุปถัมภ์รายการ หนังสือ หรือ นิตยสารเช่นเกมโชว์ต่างๆ รายการสำหรับเด็ก นิตยสารเกี่ยวกับแม่และเด็ก					
การส่งเสริมการขายแบบข้ามชนิด					
1 การใช้สัญลักษณ์เชื่อมโยงกับตราสินค้า					

ส่วนที่ 2 มายาคตินมผงสำหรับเด็กแรกเกิดถึง 3 ปี

2.1 ด้านความคิดและความเชื่อต่อการส่งเสริมการตลาดนมผงสำหรับเด็กแรกเกิดถึง 3 ปี

คำแนะนำ: โปรดทำเครื่องหมาย ✓ ลงใน หน้าข้อความที่ตรงกับความคิดของท่านมากที่สุด

ลำดับ	ความคิดและความเชื่อต่อการส่งเสริมการตลาดนมผงสำหรับเด็กแรกเกิดถึง 3 ปี	เชื่อ	เฉยๆ	ไม่เชื่อ
1	ให้นมผงสะดวกกว่านมแม่			
2	นมผงสะดวกพกพา			
3	นมผงสะดวกในการชง			
4	นมผงสะดวกในการป้อน			
5	นมผงสะดวกในการเก็บรักษา			
6	นมผงสะดวกเมื่อแม่ต้องไปทำงาน			
7	นมผงสะดวกเมื่อต้องให้คนอื่นเลี้ยงลูก			
8	นมผงให้สารอาหารที่ครบถ้วน			
9	นมผงเป็นตัวช่วยสำคัญในการเสริมสร้างการเจริญเติบโตของร่างกายลูก			
10	นมผงมีสารอาหารเช่นเดียวกับนมแม่			
11	นมผงมีสารสำคัญช่วยในการสร้างภูมิคุ้มกัน			
12	นมผงมีสารสำคัญช่วยในการพัฒนาสมองและทำให้ลูกฉลาด			
13	นมผงมีสารสำคัญช่วยให้ลูกแข็งแรง			
14	นมผงมีคุณค่าเทียบเท่ากับนมแม่			
15	นมผงสมัยนี้ดีเกือบจะพอกๆ กับนมแม่			
16	นมผงใช้ทดแทนนมแม่ได้			
17	นมผงช่วยประหยัดค่าใช้จ่าย			
18	นมผงยี่ห้อที่ได้รับแจกจะใช้เลี้ยงลูกได้ดี เพราะได้รับแจกจากผู้ที่มีความน่าเชื่อถือ			
19	นมผงที่โฆษณาทางโทรทัศน์ปลอดภัยกว่านมผงที่ไม่ได้มีการโฆษณาทางโทรทัศน์			
20	นมผงมีการพัฒนาสารอาหารใหม่ๆ เพื่อเพิ่มประโยชน์ให้เหมาะสมกับลูกมากยิ่งขึ้น			

2.2 ด้านการรับรู้ความจริงต่อการส่งเสริมการตลาดนมผงสำหรับเด็กแรกเกิดถึง 3 ปี

คำแนะนำ: โปรดทำเครื่องหมาย ✓ ลงใน หน้าข้อความที่ตรงกับความคิดของท่านมากที่สุด

ลำดับ	การรับรู้ความจริงต่อการส่งเสริมการตลาดนมผงสำหรับเด็กแรกเกิดถึง 3 ปี	ใช่	ไม่ใช่	ไม่ทราบ
1	นมผงถือเป็นผลิตภัณฑ์ปลอดภัยเพราะได้ผ่านกระบวนการฆ่าเชื้อ (สเตอริไรส์) จึงมั่นใจได้ว่าสะอาดและปลอดภัยสำหรับทารก			
2	นมผงใช้สำหรับแม่ที่คลอดบุตรแล้วแต่น้ำนมยังไม่มา น้ำนมน้อย หรือแม่ที่ไม่มีน้ำนม			
3	นมผงใช้สำหรับแม่ที่คลอดบุตรแล้ว และกำลังอยู่ในช่วงระหว่างตั้งครรรภ์ลูกคนต่อไป			
4	นมผงส่งผลให้ลูกมีอัตราการเจริญเติบโตทางร่างกายที่รวดเร็วซึ่งส่งผลดีต่อสุขภาพของลูกในระยะยาว			
5	หลัง 6 เดือนแล้ว สารอาหารในนมแม่น้อยลง จำเป็นต้องใช้นมผงทดแทนหรือนมชนิดอื่นเลี้ยงลูกด้วย			
6	นมผงมีสารสร้างเสริมภูมิคุ้มกัน			
7	นมผงแต่ละยี่ห้อราคาไม่เท่ากันเพราะสารอาหารที่เติมลงไปแตกต่างกันและมีปริมาณไม่เท่ากัน			
8	นมผงที่ผสม DHA หรือ ARA ช่วยทำให้ระบบสมองของเด็กพัฒนาและทำให้ฉลาดได้มากกว่าผลิตภัณฑ์นมผงสูตรธรรมดาและนมแม่			
9	นมผงส่งผลต่อการพัฒนาการสำหรับเด็กมากกว่าปัจจัยอื่นๆ เช่น อาหารหลัก 5 หมู่			
10	เมื่อแม่มีโรคประจำตัว (เช่น ติดเชื้อไวรัส HIV, HTVL-1, CMV วัณโรค เริม อีสุกอีใส ไวรัสตับอักเสบบีและซี) ใช้นมผงแทนนมแม่ได้			
11	นมผงมีไขมันต่ำช่วยให้เด็กอิ่มแล้วไม่อ้วน			
12	นมผงช่วยพัฒนาระบบย่อยอาหารของเด็ก			
13	นมผงช่วยป้องกันไม่ให้เป็นภูมิแพ้			
14	หากลูกท้องร่วงหรืออาเจียน แม่ควรให้นมผง เพราะนมผงมีสารช่วยป้องกันการติดเชื้อในทารกและป้องกันไม่ให้ท้องร่วงท้องเสียได้			
15	นมผงช่วยป้องกันหอบหืดและโรคทางเดินหายใจ			
16	นมผงช่วยป้องกันโรคเบาหวาน			
17	นมผงช่วยป้องกันโรคลำไส้อักเสบ			
18	นมผงย่อยง่ายกว่านมแม่			
19	นมผงมีโปรตีนครบกว่านมแม่			
20	นมผงช่วยให้ลูกมีสุขภาพจิตดี			

ส่วนที่ 3 ทศนคติต่อการส่งเสริมการตลาดนมผงสำหรับเด็กแรกเกิดถึง 3 ปี

คำแนะนำ: โปรดทำเครื่องหมาย ✓ ลงใน หน้าข้อความที่ตรงกับความคิดของท่านมากที่สุด

ความรู้สึกรู้สึกและความคิดเห็นต่อการส่งเสริมการตลาดนมผงสำหรับเด็กแรกเกิดถึง 3 ปี	ระดับความรู้สึกและความคิดเห็น				
	ชอบที่สุด	ชอบ	เฉยๆ	ไม่ชอบ	ไม่ชอบเลย
การโฆษณา					
1 การโฆษณาทางโทรทัศน์					
2 การโฆษณาทางวิทยุ					
3 การโฆษณาหนังสือพิมพ์					
4 การโฆษณานิตยสาร/แม่กกาซีน					
5 การโฆษณาทางอินเทอร์เน็ต/เว็บไซต์					
การตลาดทางตรง					
1 การออกบูทประชาสัมพันธ์ตามห้างสรรพสินค้าโรงพยาบาล ร้านขายยา					
2 การส่งโบรชัวร์ แผ่นพับ หรือใบปลิว ไปที่บ้านที่ทำงาน หรือ อีเมล					
การใช้พนักงานขาย					
1 การหรือแนะนำขายโดยพรีดี ฌ จุดขาย					
2 การแนะนำสินค้าโดยหมอ พยาบาล นักโภชนาการ หรือ เจ้าหน้าที่สาธารณสุข					
การส่งเสริมการขาย					
1 การลดราคาหรือให้คูปองลดราคา					
2 การแจกสินค้าให้ทดลองฟรี					
3 การเก็บชิ้นส่วนสินค้าเพื่อแลกของขวัญหรือของที่ระลึก					
4 การซื้อสินค้าแล้วแถมชุดของขวัญ					
5 การส่งชิ้นส่วนสินค้าหรือ SMS ร่วมชิงโชคชิงรางวัล					
การประชาสัมพันธ์					
1 การแถลงข่าวเปิดตัวสินค้าและการแนะนำสินค้าใหม่					
การให้ข่าว					
1 ผู้แทนบริษัทให้สัมภาษณ์แก่สื่อมวลชน เช่น การออกสินค้าใหม่					
การตลาดอินเทอร์เน็ต					
1 การมีเว็บไซต์นมผงสำหรับเด็กแรกเกิดถึง 3 ปี					
การตลาดแบบตอบโต้					
1 การสร้างความสัมพันธ์ผ่าน Facebook					
2 การส่งข้อมูลผ่านแอปพลิเคชันบนสมาร์โฟน เช่น ไลน์					
3 การให้บริการปรึกษาทางโทรศัพท์ (call center)					
การบริหารลูกค้าสัมพันธ์					
1 การจัดกิจกรรมลูกค้าสัมพันธ์ เช่น การจัดกิจกรรมการทำอาหาร พาลูกชมภาพยนตร์					
การตลาดเพื่อสังคม					
1 การจัดกิจกรรมเพื่อสังคม เช่น การแจกนมผงให้แก่เด็กผู้ยากไร้ หรือประสบภัยพิบัติ การมอบทุนการศึกษาให้แก่เด็กนักเรียน					
บรรจุภัณฑ์					
1 กล่องนมหรือบรรจุภัณฑ์ มีการออกแบบให้มีรูปแบบคล้ายกันทุกสูตร					
กิจกรรมการตลาด					
1 การให้ความรู้จัดสัมมนาแก่แม่ในโรงพยาบาลห้างสรรพสินค้า โรงแรมศูนย์แสดงสินค้า ศูนย์ประชุม					
การสนับสนุนกิจกรรม					
1 การเป็นผู้อุปถัมภ์รายการ หนังสือ หรือ นิตยสารเช่นเกมโชว์ต่างๆ รายการสำหรับเด็ก นิตยสารเกี่ยวกับแม่และเด็ก					
การส่งเสริมการขายแบบข้ามชนิด					
1 การใช้สัญลักษณ์เชื่อมโยงกับตราสินค้า					

ส่วนที่ 4 ผลกระทบของการส่งเสริมการตลาดนมผงสำหรับเด็กแรกเกิดถึง 3 ปี

คำแนะนำ: โปรดทำเครื่องหมาย ✓ ลงใน หน้าข้อความที่ตรงกับความคิดของท่านมากที่สุด

การส่งเสริมการตลาดนมผง สำหรับเด็กแรกเกิดถึง 3 ปี	ผลกระทบของการส่งเสริมการตลาดนมผงสำหรับเด็กแรกเกิดถึง 3 ปี (ตอบได้มากกว่า 1 ข้อ)				
	เกิดความตั้งใจ และสนใจที่จะ รับรู้รับฟัง ข้อมูล/ข่าวสาร	หลังจากรับรู้รับฟัง ข่าวสารแล้วเกิด ความเชื่อและ ความชอบในนมผง	ความรู้สึกอยาก หรือความ ต้องการที่จะใช้ นมผง	ตัดสินใจ ซื้อนมผง	ไม่มีผล ใดๆ
การโฆษณา					
1 การโฆษณาทางโทรทัศน์					
2 การโฆษณาทางวิทยุ					
3 การโฆษณาหนังสือพิมพ์					
4 การโฆษณานิยายสาร/แม็กกาซีน					
5 การโฆษณาทางอินเทอร์เน็ต/เว็บไซต์					
การตลาดทางตรง					
1 การออกบูทประชาสัมพันธ์ตามห้างสรรพสินค้าโรงพยาบาล ร้านขายยา					
2 การส่งโบรชัวร์ แผ่นพับ หรือใบปลิว ไปที่บ้านที่ทำงาน หรืออีเมล					
การใช้พนักงานขาย					
1 การหรือแนะนำขายโดยพรีดตี้ ฌ จุดขาย					
2 การแนะนำสินค้าโดยหมอ พยาบาล นักโภชนาการ หรือเจ้าหน้าที่ สาธารณสุข					
การส่งเสริมการขาย					
1 การลดราคาหรือให้คูปองลดราคา					
2 การแจกสินค้าให้ทดลองฟรี					
3 การเก็บชิ้นส่วนสินค้าเพื่อแลกของขวัญหรือของที่ระลึก					
4 การซื้อสินค้าแล้วแถมชุดของขวัญ					
5 การส่งชิ้นส่วนสินค้าหรือ SMS ร่วมชิงโชคชิงรางวัล					
การประชาสัมพันธ์					
1 การแถลงข่าวเปิดตัวสินค้าและการแนะนำสินค้าใหม่					

การส่งเสริมการตลาดนมผง สำหรับเด็กแรกเกิดถึง 3 ปี	ผลกระทบของการส่งเสริมการตลาดนมผงสำหรับเด็กแรกเกิดถึง 3 ปี (ตอบได้มากกว่า 1 ข้อ)				
	เกิดความตั้งใจ และสนใจที่จะ รับรู้รับฟัง ข้อมูล/ข่าวสาร	หลังจากรับรู้รับฟัง ข่าวสารแล้วเกิด ความเชื่อและ ความชอบในนมผง	ความรู้สึกอยาก หรือความ ต้องการที่จะใช้ นมผง	ตัดสินใจ ซื้อนมผง	ไม่มีผล ใดๆ
การให้ข่าว					
1 ผู้แทนบริษัทให้สัมภาษณ์แก่สื่อมวลชน เช่น การออกสินค้าใหม่					
การตลาดอินเทอร์เน็ต					
1 การมีเว็บไซต์นมผงสำหรับเด็กแรกเกิดถึง 3 ปี					
การตลาดแบบตอบโต้					
1 การสร้างความสัมพันธ์ผ่าน Facebook					
2 การส่งข้อมูลผ่านแอปพลิเคชันบนสมาร์โฟน เช่น ไลน์					
3 การให้บริการปรึกษาทางโทรศัพท์ (call center)					
การบริหารลูกค้าสัมพันธ์					
1 การจัดกิจกรรมลูกค้าสัมพันธ์ เช่น การจัดกิจกรรมการทำอาหารพาลูกชมภาพยนตร์					
การตลาดเพื่อสังคม					
1 การจัดกิจกรรมเพื่อสังคม เช่น การแจกนมผงให้แก่เด็กผู้ยากไร้หรือประสบภัยพิบัติ การมอบทุนการศึกษาให้แก่เด็กนักเรียน					
บรรจุภัณฑ์					
1 กล่องนมหรือบรรจุภัณฑ์ มีการออกแบบให้มีรูปแบบคล้ายกันทุกสูตร					
กิจกรรมการตลาด					
1 การให้ความรู้จัดสัมมนาแก่แม่ในโรงพยาบาล ห้างสรรพสินค้า โรงแรม ศูนย์แสดงสินค้า ศูนย์ประชุม					
การสนับสนุนกิจกรรม					
1 การเป็นผู้อุปถัมภ์รายการ หนังสือ หรือ นิตยสารเช่นเกมโชว์ต่างๆ รายการสำหรับเด็ก นิตยสารเกี่ยวกับแม่และเด็ก					
การส่งเสริมการขายแบบข้ามชนิด					
1 การใช้สัญลักษณ์เชื่อมโยงกับตราสินค้า					

ส่วนที่ 5 การซื้อนมผงสำหรับเด็กแรกเกิดถึง 3 ปี

1. ท่านซื้อนมผงสำหรับเลี้ยงลูก หรือไม่
 ซื้อ ไม่ซื้อ (ข้ามไปตอบส่วนที่ 6)
2. ท่านซื้อนมผงสำหรับเด็กจากที่ไหนมากที่สุด (ตอบได้เพียง 1 ข้อ)
 ห้างสรรพสินค้าเช่น เซ็นทรัล
 ห้างสรรพสินค้าขายปลีก เช่น บิ๊กซี โลตัส
 ร้านสะดวกซื้อเช่น 7 eleven
 ร้านขายของชำ/โชว์ห่วย
 โรงพยาบาล
 อื่นๆ.....
3. จากข้อ 1 สาเหตุที่ท่านซื้อ (ตอบได้มากกว่า 1 ข้อ)
 ราคาถูก
 มีให้เลือกหลากหลาย
 มีพนักงานแนะนำสินค้า
 เดินทางสะดวก
 เปลี่ยนสินค้าได้
 มีแจกของแถมและคูปองส่วนลด
 อื่นๆ.....
4. ท่านเคยใช้นมผงเลี้ยงลูกมาแล้วกี่ยี่ห้อ
 1
 2
 3
 4 หรือมากกว่า
5. ยี่ห้อนมผงที่ท่านซื้อเป็นประจำ (ตอบได้เพียง 1 ข้อ)
 นาน
 อะแลคต้า
 เอนฟาโปร
 เอนฟาโกร
 แอนฟราแล็ค
 ตราหมี
 เอส-26
 สโนว์แบรนต์
 เมจิ
 ดูแม็กซ์
 ดุมิลด์
 คาร์เนชั่น
 เกน-แอดวานซ์
 แล็คโตเยน
 โอแลค
 อื่นๆ.....

6. คุณประโยชน์ของนมผงเด็กแรกเกิดถึง 3 ปี ที่ท่านให้ความสำคัญในการเลือกนมผงให้กับบุตร (ตอบได้มากกว่า 1 ข้อ)
- [] ช่วยเสริมสร้างพัฒนาการของสมอง
 - [] ช่วยเสริมสร้างภูมิคุ้มกัน เช่น ลดการติดเชื้อ
 - [] ช่วยในการขับถ่าย เช่น ลดการท้องผูก
 - [] ป้องกันการขาดวิตามิน โดยมีวิตามินครบถ้วน
 - [] ช่วยเพิ่มน้ำหนักให้กับเด็ก
 - [] ช่วยให้เด็กไม่เปื้อนม โดยมียีสชาติที่หลากหลาย
 - [] ช่วยให้เด็กดีมนมแล้วไม่อ้วน เช่น มีไขมันต่ำ
 - [] อื่นๆ.....
7. ความถี่ในการซื้อนมผงสำหรับเด็กแรกเกิดถึง 3 ปีครั้งต่อเดือน
8. ในการซื้อนมผงสำหรับทารกช่วงอายุหกเดือนถึงหนึ่งปีส่วนใหญ่จะซื้อในช่วงใดของเดือน (ตอบเพียง 1 ข้อ)
- [] ต้นเดือน
 - [] กลางเดือน
 - [] ปลายเดือน
 - [] ไม่แน่นอน
 - [] อื่นๆ.....
 - [] อื่นๆ.....
9. ค่าใช้จ่ายในการซื้อนมผงสำหรับเด็กแรกเกิดถึง 3 ปีบาทต่อครั้ง
10. ขนาด/ปริมาณของนมผงสำหรับเด็กแรกเกิดถึง 3 ปี ที่ท่านซื้อบ่อยที่สุด
- [] เล็ก (น้ำหนักไม่เกิน 350 กรัม)
 - [] กลาง (น้ำหนัก 350-700 กรัม)
 - [] ค่อนข้างใหญ่ (น้ำหนัก 700-950 กรัม)
 - [] ใหญ่ (น้ำหนัก 1000-1500 กรัม)
 - [] จัมโบ้ (น้ำหนักมากกว่า 1500 กรัม)

ส่วนที่ 6 ข้อมูลส่วนตัว

1. อายุ.....ปี
2. รายได้.....บาทต่อเดือน
3. ระดับการศึกษา
 - ต่ำกว่าปริญญาตรี
 - ปริญญาตรี
 - สูงกว่าปริญญาตรี
4. อาชีพ
 - เกษตรกร ชาวประมง ชาวไร่ ชาวสวน
 - รับจ้าง
 - ข้าราชการ พนักงานราชการ ลูกจ้างในหน่วยงานของรัฐ
 - พนักงานรัฐวิสาหกิจ
 - พนักงานบริษัทเอกชน
 - ค้าขาย
 - เจ้าของธุรกิจ
 - อื่นๆ.....
5. สถานภาพการสมรส
 - แต่งงาน
 - อยู่ด้วยกันแต่ไม่แต่งงาน
 - หย่าร้าง/หม้าย/แยกกันอยู่
6. จำนวนการตั้งครรภ์
 - ตั้งครรภ์ครั้งแรก
 - ตั้งครรภ์ครั้งที่ 2
 - ตั้งครรภ์ครั้งที่ 3 ขึ้นไป
7. จำนวนบุตร
 - อายุแรกเกิดถึง 3 ปี จำนวน.....คน
 - 3 ปี ขึ้นไป จำนวน.....คน
8. ระยะเวลาในการเลี้ยงลูกด้วยนมแม่.....เดือน
9. ระยะเวลาในการเลี้ยงลูกด้วยนมผง.....เดือน

10. นมผงที่ใช้ในการเลี้ยงลูก (ตอบได้มากกว่า 1 ข้อ)

- สูตร 1 แรกเกิด- 1 ปี
- สูตร 2 6 เดือน- 3 ปี
- สูตร 3 3 ปีขึ้นไป

11. สาเหตุที่ทำให้เลี้ยงลูกด้วยนมผง (ตอบได้มากกว่า 1 ข้อ)

- ต้องกลับไปทำงาน เพราะลาคลอดได้ 3 เดือน
- นำนมไม่พอ
- มีโรคประจำตัว
- ไม่ได้อยู่ด้วยกันกับลูก
- ใ้ได้รับนมผงฟรี
- อื่นๆ.....

12. ลักษณะการเลี้ยงและดูแลลูก

- เลี้ยงด้วยตนเอง
- สมาชิกในครอบครัวเลี้ยง
- จ้างคนอื่นเลี้ยง
- อื่นๆ.....

-----ขอบคุณสำหรับการตอบแบบสอบถามค่ะ-----